

HORECA MODERNISEERT

DININGCITY SLAAT MET 'SEATME' TWEEDE GROTE SLAG

Als je een bedrijfsplan aankondigt als "de grootste verandering in 50 jaar en de toekomst van de horeca" moet je van goeden huize komen.

Initiatiefnemer Jeroen van den Brink (32) heeft enig recht van spreken. Door de Restaurant Week groeide zijn bedrijf DiningCity in twee jaar tijd uit tot een groot succes, dat inmiddels ver buiten de Nederlandse landsgrenzen reikt. De laatste versie van de culinaire week, waarbij je voor 25 euro drie gangen in een van de betere restaurants kunt eten, brak records. Afgelopen augustus boekten tijdens de Restaurant Week meer dan 95.000 personen een diner in een van de 600 deelnemende restaurants. "Dat is twee keer de Arena aan mensen die uit eten gaan." In totaal genereerde de horeca die week een omzet van zo'n 5 miljoen euro. Van den Brink hield er zelf ook een aardige boterham aan over. De geschatte jaaromzet van DiningCity ligt tussen de 2 en 3 miljoen euro. "Nu is het tijd voor de volgende stap", zegt de jonge ondernemer.

De volgende stap heet SeatMe. Na twee jaar voorbereiding, waarin een technologisch vordende geavanceerd systeem in elkaar knutselen nog het moeilijkst bleek, lanceerde Van den Brink deze week SeatMe: een digitaal reserveringssysteem voor restaurants, geïnspireerd op het Amerikaanse Open Table dat al tien jaar bestaat.

Het systeem inventariseert de ruimte van restaurants. Elke seconde worden de reserveringen real-time ververst. Een uitkomst voor restauranthouders, meent Van den Brink. "Op deze manier hebben ze hun reserveringenboek 24 uur per dag bij zich." De klant hoeft alleen maar in te loggen op de site en aan te geven waar hij vanavond, over tien minuten of volgende week wil eten. Met elke reservering spaart hij punten en na twintig boekingen heeft hij een gratis diner verdiend.

OMZETSTIJGING

De organisatie van de Restaurant Week bracht Van den Brink bij SeatMe. "Restaurants bleken het lastig te vinden om met de grote hoeveelheid reserveringen om te gaan en hun mogelijkheden optimaal te benutten." Van den Brink ging in gesprek met een aantal grote restauranthouders en investeerders en sprong, voor de tweede keer, in de nichemarkt. "Ik beloof restaurants een omzetstijging van 15 tot 40 procent", zegt hij stellig. "Plus een optimale bezetting van hun klanten." Restaurants betalen eenmalig 750 euro om aangesloten te worden op het systeem. Vanaf dat moment wordt voor elke klant die via SeatMe geboekt heeft twee euro berekend. Van den Brink vangt zelf een percentage per gemaakte boeking. Dat restaurants vertrouwen in hem hebben blijkt uit de grote namen die zich al aangesloten hebben: Joop Braakhekke, Ron Blaauw, en alle restaurants van de Jeunes Restaurateurs. Ruim 250 restaurants meldden zich al aan, variërend van kleinere gelegenheden tot sterrenrestaurants. Per week komen daar zo'n tien restaurants bij. En dat was al zo vóór de officiële lancering.

Van den Brink drukte al eerder zijn stempel op de Nederlandse horeca door de Restaurant Week. "Dit wordt nog véél groter."

[INGE.ABRAHAM@REEDBUSINESS.NL]

'IK GARANDEER
RESTAURANTS
40 PROCENT
OMZETSTIJGING'

DINING
CITY.COM

In 1998
ziet Dining
city.com het
levens-
licht, naar
een idee

van toen tweedejaarsstudent
Bedrijfseconomie Jeroen van
den Brink. In 2000 breidt
de restaurantsite uit buiten

Amsterdam en vier jaar later is Nederland te klein. Inmiddels opereert DiningCity in Brussel, Parijs, Rome, Barcelona, New York, Peking en Singapore. Het echte succes van het bedrijf kwam met de lancering van de Restaurant Week in 2006. DiningCity had afgelopen jaar een geschatte omzet van 2,5 miljoen euro.